

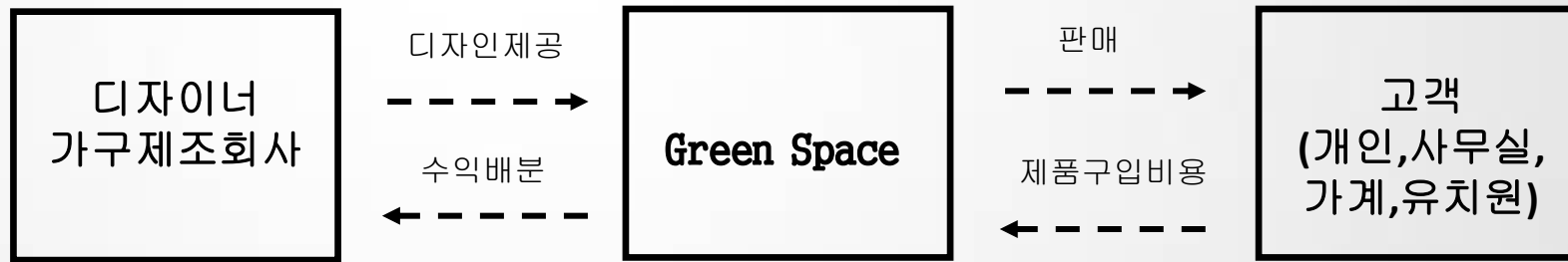
**A&R**

**12201035 서춘월**

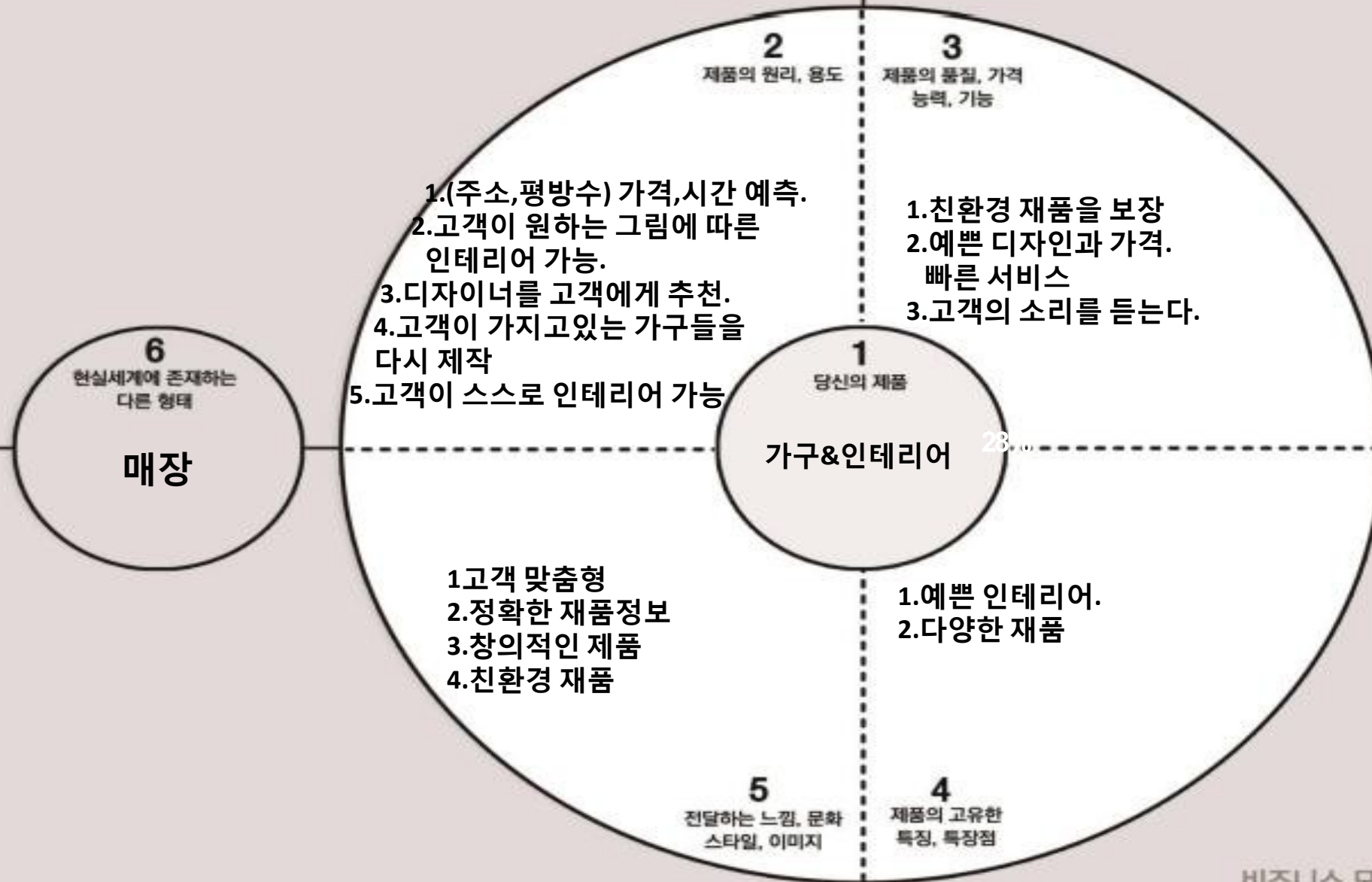
**12201001 조 호**

# 1.비즈니스 모델

## 비즈니스모델: 플랫폼형/ 정보흐름의 방향



(주소,평방수,인테리어 스타일) 가격,시간 예측.  
고객이 원하는 그림에 따른 인테리어 가능.  
디자이너를 고객에게 추천.  
재료선택.(고객이 가지고있는 가구들을 다시 제작)



## 2.거점 시장 파악

# 1. 초기 거점 시장 선정

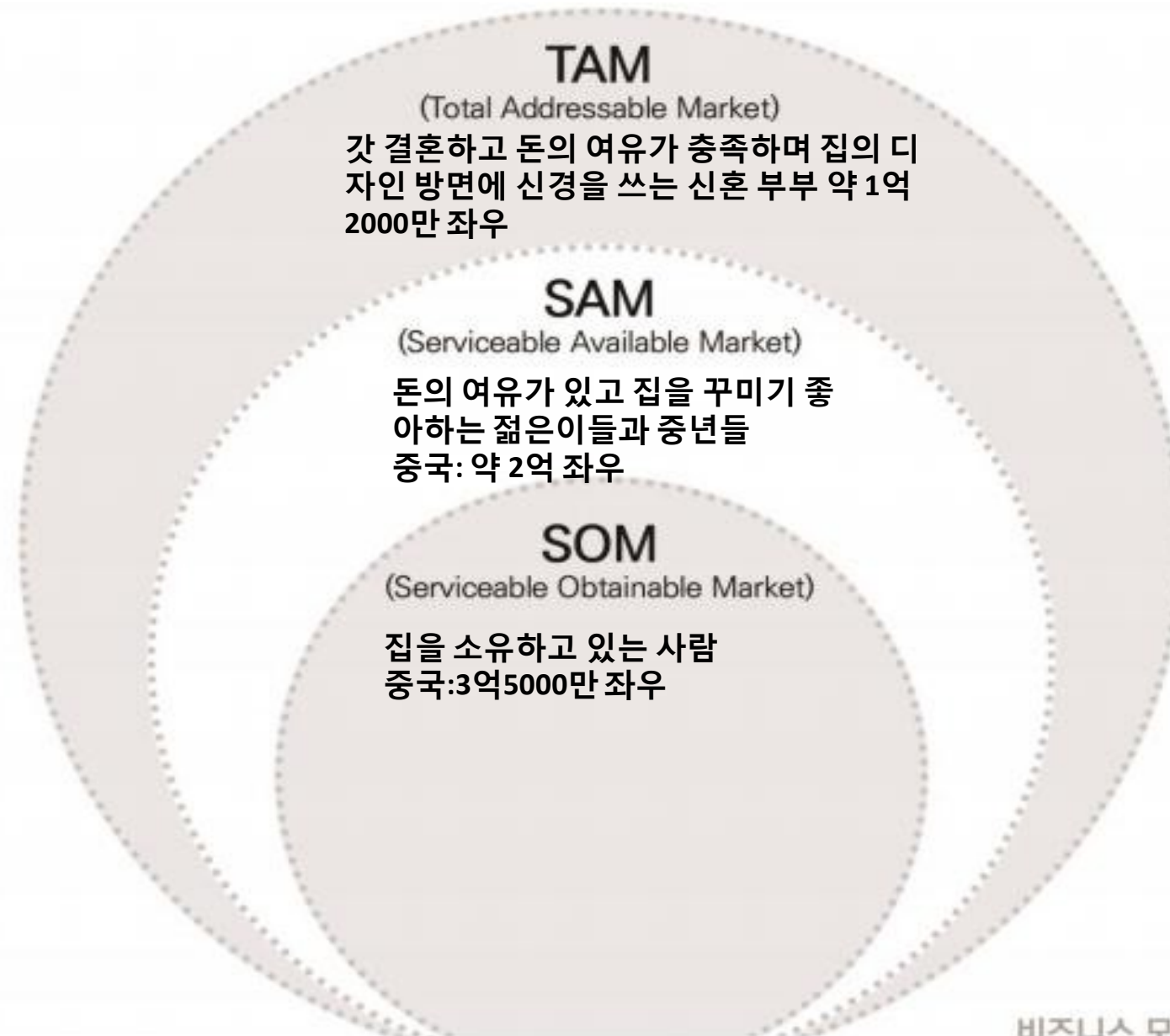


제품, 서비스 컨셉 (MISSION 1 참조)

1. 친환경. 2. 다양한 제품과 디자이너 3. 고객 맞춤형

타겟 소비자의 분류/특성 A  25세~30세 (갓 취업하여 혼자사는 젊은이들) 자금부족	OTHERS		
타겟 소비자의 분류/특성 B  31세~35세 (갓 결혼한 신혼부부&갓 부모가된 부부)	OTHERS		
타겟 소비자의 분류/특성 C  36세~40세 (돈에 여유가 있고 생활에 목표가 있는 중년층 )	OTHERS		
타겟 소비자의 분류/특성 D  41세~( 안정적인 생활을 즐기는 사람 )	OTHERS		

## 2. 초기 거점 시장 선정을 위한 시장추정 : TAM-SAM-SOM



### **3.목표 고객 선정**



<div> <div>그들은 누구인가?</div> <div>결혼 준비를 앞둔 신혼부부&amp; 갓 부모가된 부부</div> </div>	<div>선정한 초기 핵심 타겟 고객</div>
<div> <div>그들이 직면한 가장 중요한 과제는 무엇인가? (MAIN JOB)</div> <div>새로운 삶과 가정을 어떻게 꾸려나가야하는가?</div> </div>	<div>해당 고객이 직면한 가장 중요한 과제(JOB)에 대해 기술</div>
<div> <div>그들의 어떤 PROBL EM/FEAR/WANT를 공략할 것인가 (SUB JOB)?</div> <div>새롭게 맞이하는 삶을 어떻게 시작해야하는가?</div> </div>	<div>해결되어야 할 가장 중요한 문제를 기술 (필요에 따라 박스를 2, 3개로 나눠 면적에 따라 중요도 구분)</div>
<div> <div>타겟 고객이 현재 사용하는 지배적인 대안은 무엇인가?</div> <div>전문 매점</div> </div>	<div>해당 문제에 대한 기존 고객의 대안을 기술</div>
<div> <div>어떤 것들을 제공할 것인가?</div> <div>B2B사업모형으로 인터넷에서 원하는 제품을 구입</div> </div>	<div>매칭되는 해당 문제(들)에 대해 창업가 (팀)이 제공하는 것들은 무엇인지 기술</div>
<div> <div>유사한 제품, 경쟁제가 존재하는 가?</div> <div>IKEA</div> </div>	<div>현재 수준에서 기존 고객의 대안이라고 할 수 있는 구체적인 경쟁제품/대체제품을 기술</div>
<div> <div>경쟁재대비 UNIQUE한 부분은 무엇인가?</div> <div>친환경,다양한 제품,편리하다,창의적인 제품</div> </div>	<div>창업가(팀)이 제공하는 것들 중 경쟁제품/대체제품과 차별화되는 고유하거나 경쟁우위인 부분을 기술</div>
<div> <div>한 문장으로 정의 가능한 UNIQUE VALUE PROPOSITION은 무엇인가?</div> <div>장인정신을 바탕으로 삶아 고객의 건강과 제품만족 도를 높혀드립니다.</div> </div>	<div>바로 위에서 적시한 내용을 중심으로 한 문장으로 제품이 제공하는 고객가치명제를 기술</div>

## **4. 목표 고객 페르소나**

## PERSONA

: 가면이라는 뜻의 심리학 용어  
(고객을 대표하는 특정인물)



“ 결혼 하고 나면 집을 챙겨 야죠.  
집이 있으면 가구가 필요하죠.  
좋은 가구를 살수 있는 전문점에  
대해서 알고 싶어요.”

### Goals

- + 최신 가구정보를 알고 싶다
- + 스마트한 가구에 대해 알고 싶다
- + 집 근처의 가구점에 대해 알고 싶다
- +
- +

### 이름 조호

Primary Persona  
(Earlyvangelist)

### 근무처

나이 : 28  
직업 : 00 전자 상품 기획 팀  
위치 : 연길 과학기술대학 서쪽 100m 되는 곳  
연봉 : 20만~30만  
결혼유무 : 곳 결혼, 약혼 상태

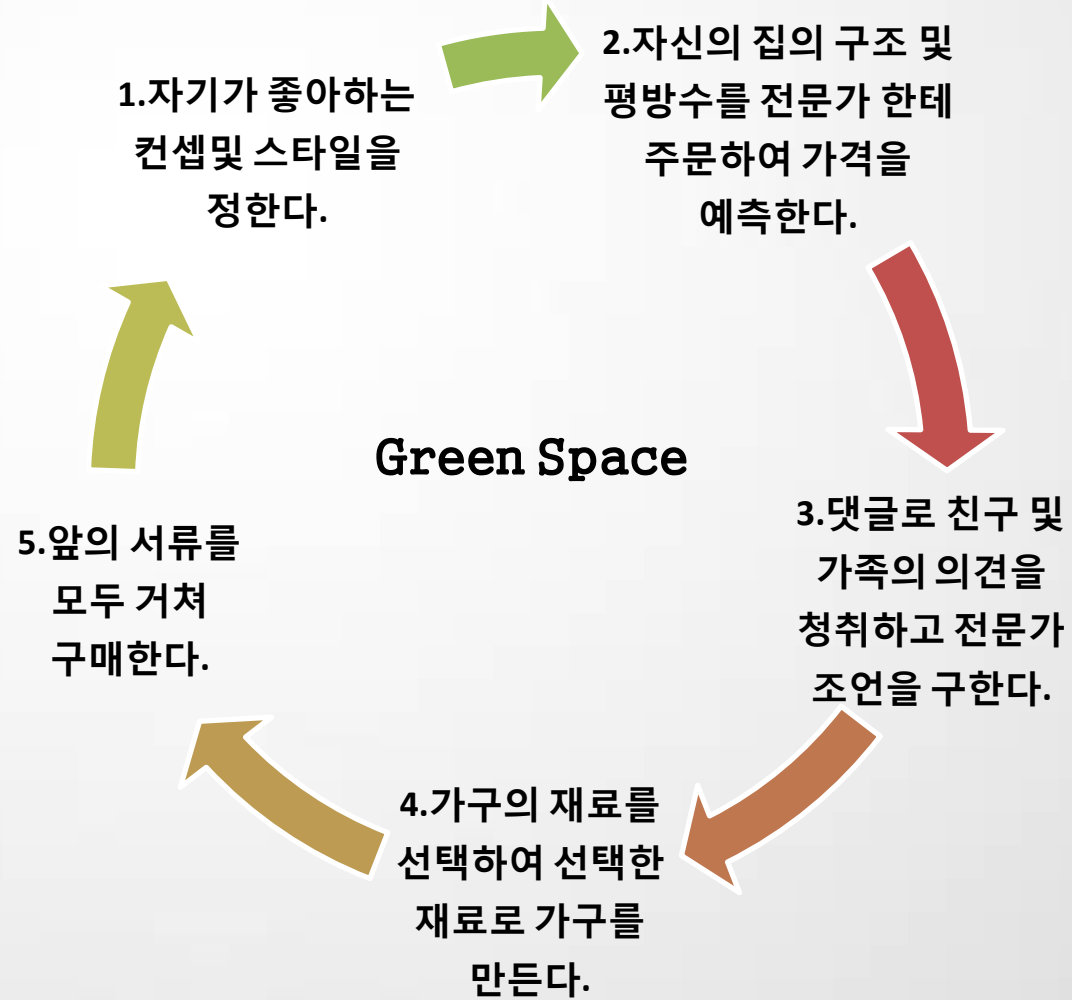
### About

28세의 조호 씨는 현재 연변 과학기술대학 뒤문  
쪽에서 단 칸집을 맡고 있으며 일정한 축적 금액  
이 있고 현재 약혼 상태 입니다. 평소 휴가일에는  
집의 인테리어와 스타일 등에 관심이 많으며 곳 집  
을 살 예정이기에 집 총체의 디자인 쪽에 관심이  
많습니다.

### 걸림돌 (Problem/Fear)

- + 디자인이 마음에 않든다
- + 가격이 너무 비싸다
- + 종류가 너무 많아 선택하기 어렵다
- +

## **5.USE Case (사용자 시나리오)**



## **6.제품/서비스 브로슈어 작성**

Green Space

D-LINE	L-LINE	O-LINE	COMMUNITY	Personal Order
Bed	Bed-room	DIY채험	NEWS	상품결제정보
Sofa	Living-room		Q&A	상품배송정보
Table	Baby-room		상품 사용후기	교환및 반품
Chair/Stool	Kitchen			서비스문의
Storage	Veranda			관련상품
Dresser/Console	Toilet			
TV Stand				
Bookcase				

# 7.사업 성공을 위한 핵심역량

## 1. 친환경 재료

친환경재료를 바탕으로 건강에 좋은 제품을 판매한다.

## 2. 디자인

디자이너들의 노력으로 창의적이고 실용적인 제품이 많다.

## 3. 고객 맞춤형 아이템

O-LINE에서 고객들이 공간의 크기를 입력하면 3D소프트웨어의 방식으로 컴퓨터 화면에 고객이 원하는 가구를 배치할 공간을 체험하게 한다

## 4. 가격우위

고객이 원하는 가격대에서 제품을 추천한다.

## 5. 고객서비스

일관성있게 최고의 고객만족도를 유지하는것을 제일 중요한 위치에 놓는다.

## 6. 빅데이터

빅데이터를 이용하여 고객의 취향과 맞는 제품을 추천한다.



## 8.경쟁사 분석



- ▶ 저렴한 가격, 질 좋은 상품
- ▶ 교외에 위치한 매장 -임대료 절감
- ▶ IKEA만의 독특한 유럽풍 디자인
- ▶ IKEA매장만의 라이프 스타일- 기존의 가구매장과는 전혀 다른 이미지와 서비스를 제공
- ▶ 가구시장 매출액 기준 세계 1위



- ▶ 중국 기업, 가구의 디자인, 생산, 마케팅
- ▶ 중국과 유럽의 여러가지 디자인 컨셉을 결합
- ▶ 가구재료를 중요시 한다.
- ▶ 2005년 8월1일 Online And Offline 사업모형을 출시

## 9.경쟁력 포지셔닝 차트

